



Forbes

III KWARTAŁ 2020

 morizon.pl

 gratka

RAPORT

RYNEK

NIERUCHOMOŚCI

W III KW. 2020



Szanowni Państwo,

oddajemy w Wasze ręce pierwszy z cyklicznych raportów kwartalnych o rynku nieruchomości, przygotowany w gronie analityków z serwisów Morizon.pl i Gratka.pl, przy wsparciu redakcji magazynu Forbes Polska. Połączyła nas wizja stworzenia publikacji, na łamach której uda się spojrzeć na rynek nieruchomości z perspektywy czasu i uchwycić istotne zjawiska oddziałujące długofalowo, które mogą nie być łatwo dostrzegalne w codziennym natłoku obowiązków i informacji branżowych.

W tym i kolejnych wydaniach będziemy publikować sprawdzone dane liczbowe, istotne informacje prawne, analizy i komentarze obserwatorów rynku, a także wypowiedzi doświadczonych pośredników i deweloperów. Chcemy, aby było to wydawnictwo, które będzie pomagać wszystkim osobom związanym zawodowo z rynkiem nieruchomości. Chcemy rozwijać je dla Państwa, ale także wraz z Państwem - dlatego wszystkie osoby chętne do współpracy merytorycznej nad kolejnymi wydaniem zapraszamy do kontaktu z naszą redakcją.

Jak zatem wyglądał III kwartał 2020 roku? W pierwszej części raportu znajdziecie Państwo analizę cen na rynku wtórnym sprzedaży mieszkań w największych polskich miastach, uzupełnioną o Indeks Cen Mieszkań serwisu Morizon.pl, który konsekwentnie zbiera dane o cenach nieruchomości na przestrzeni ostatnich 13 lat. W dalszej części raportu zamieściliśmy odpowiedzi na pytania, w jaki sposób struktura popytu na nieruchomości zmienia się pod wpływem epidemii koronawirusa. Czy sytuacja zagrożenia Covid-19 wpływa na poszukiwanie mieszkań, domów i działek? Jak w ostatnim czasie zmieniają się plany osób poszukujących nieruchomości?

Przedstawimy także podsumowanie ostatnich zmian w prawie budowlanym oraz analizę rynku nieruchomości oczami pośredników i deweloperów. Na końcu czeka na Państwa rozmowa z Oskarem Płukisem z Resident1 poświęcona sytuacji na rynku nieruchomości komercyjnych, a także omówienie sytuacji na rynku kredytowym autorstwa Ryszarda Gawła - eksperta kredytowego Lendi.pl

Zapraszamy do lektury!

KONTAKT:

Redakcja serwisów Morizon.pl i Gratka.pl: redakcja@morizon-gratka.pl
Redakcja Forbes Polska: redakcja@forbes.pl

Zdjęcia: istockphoto.com



RYNEK WTÓRNY SPRZEDAŻY MIESZKAŃ



Wybuch epidemii koronawirusa na przełomie marca i kwietnia br. spowodował wyhamowanie trwającego od lat wzrostu cen ofertowych mieszkań. Na przestrzeni ostatniego półrocza w większości dużych miast w Polsce średnie stawki za oferowane na sprzedaż lokale używane ulegały nieznacznym wahaniom. Po 6 „covidowych” miesiącach spośród 17 przeanalizowanych miast w 7 ceny były średnio o 1,4% niższe niż w marcu br., a w 10 wzrosły – średnio o 1,6%.

CENY MIESZKAŃ Z RYNKU WTÓRNEGO W NAJWIĘKSZYCH POLSKICH MIASTACH

W porównaniu z wrześniem 2019 roku ceny ofertowe mieszkań we wszystkich badanych miastach były wyższe średnio o 8,7%. Największe, ponad 10-procentowe wzrosty w porównaniu rok do roku zanotowały: Lublin (10,4%), Kielce (12,1%) i Białystok (12,3%). Najmniej w porównaniu z rokiem ubiegłym wzrosły ceny ofertowe w Gdyni (3,1%), Gorzowie Wlkp. (5,5%) i Gdańsku (7%).

MIASTO	ŚREDNIA CENA OFERTOWA ZŁ/M2			ZMIANA CENY	
	wrz.19	mar.20	wrz.20	rdr (%)	od mar.20 (%)
Białystok	5 755	6 354	6 463	12,3	▲ 1,7
Bydgoszcz	5 685	6 062	6 111	7,5	▲ 0,8
Gdańsk	9 194	10 103	9 839	7,0	▼ -2,6
Gdynia	8 432	8 628	8 697	3,1	▲ 0,8
Gorzów Wlkp.	4 257	4 438	4 489	5,5	▲ 1,1
Katowice	5 482	6 120	6 030	10,0	▼ -1,5
Kielce	4 952	5 549	5 549	12,1	▲ 0,0

MIASTO	ŚREDNIA CENA OFERTOWA ZŁ/M2			ZMIANA CENY	
	wrz.19	mar.20	wrz.20	rdr (%)	od mar.20 (%)
Kraków	9 084	9 996	10 178	12,0	 1,8
Lublin	6 258	6 998	6 907	10,4	 -1,3
Łódź	5 375	5 907	5 816	8,2	 -1,5
Olsztyn	5 698	6 167	6 111	7,3	 -0,9
Opole	5 415	5 953	5 844	7,9	 -1,8
Poznań	7 090	7 487	7 617	7,4	 1,7
Rzeszów	6 345	6 970	7 138	12,5	 2,4
Szczecin	6 034	6 302	6 562	8,8	 4,1
Warszawa	10 791	11 477	11 687	8,3	 1,8
Wrocław	7 940	8 576	8 538	7,5	 -0,4

Pandemia nie miała większego wpływu na obniżkę cen mieszkań oferowanych w 2020 roku.



Spadki cen zanotowaliśmy od kwietnia, ale były one nieznaczne i pojawiły się w niektórych miastach (Warszawa, Gdańsk, Kraków). Średnio wynosiły 2-3%. Ten stan utrzymuje się do dziś, chociaż jeszcze w maju mówiło się o kolejnych obniżkach w okresie wakacyjnym.

– mówi **Łukasz Kruszewski**, dyrektor marketingu Freedom Nieruchomości.

Grzegorz Pogorzelski, Pogorzelski Nieruchomości, zauważa, że ceny nieruchomości nieco wyhamowały, ale bez bardziej zauważalnych spadków:



”

Obecne nastroje gospodarcze skłaniają klientów na rynku nieruchomości, zarówno po stronie popytu jak i podaży, do nerwowego śledzenia trendów cenowych. I chociaż nie brakuje opinii na temat mających pojawić się spadków cen, to jak do tej pory wyraźnych sygnałów takiego kierunku brakuje. Wygląda na to, że nowe okoliczności, w jakich się znaleźliśmy, póki co, nie zdołały odwrócić trendu.

Największą niewiadomą jest okres trwania pandemii i związane z tym ograniczenia – dodaje **Wojciech Walasik**, Bonus Nieruchomości.

”

Ceny mieszkań utrzymują się na dawnym poziomie, pojawiają się kupujący. Pewną niewiadomą jest przyszłość akcji kredytowej, ale wydaje się, że banki, tak jak wszyscy, obserwują rozwój sytuacji i jeśli wszystko zacznie wracać do normy, to i wróci do niej kredytowanie. Dużą częścią rynku były zakupy inwestycyjne (na wynajem długo- i krótkoterminowy). Widać wyraźny wzrost podaży ofert na wynajem. W mojej ocenie jest to spowodowane zakazem najmu krótkoterminowego i obawą, że ruch turystyczny nie wróci szybko do dawnego poziomu. Nie spowodowało to jednak obniżki czynszów najmu. Bardzo niska atrakcyjność lokat bankowych (dodatkowo obniżone stopy) wyraźnie podnoszą atrakcyjność inwestycji w nieruchomości.

O cenowej stabilizacji na rynku, a nawet wzroście cen, mówi również **Marcin Jańczuk**, Dyrektor ds. marketingu i PR, Metrohouse Franchise S.A.:

”

O ile w II kw. poza chwilowym załamaniem popytu wynikającym z lockdownu raczej nikt nie oczekiwał poważniejszych zmian w kształtowaniu się cen, to już w III kw. spodziewaliśmy się pewnych następstw obecnej sytuacji. Okazuje się jednak, że na rynku wtórnym ceny transakcyjne nie uległy znaczącym zmianom. W kilku miastach odnotowaliśmy nawet wartości wyższe niż w poprzednim kwartale, ale ogólnie należałoby tu użyć słowa stabilizacja, bo to właśnie to określenie najlepiej odzwierciedla obecny obraz rynku.

Wciąż co trzeci nabywca mieszkań z rynku wtórnego deklaruje zakupy inwestycyjne. Można to odczytywać z jednej strony jako wyraz odwagi w tych niepewnych czasach, ale z drugiej strony być może jest to głos rozsądku tych osób, które mając nadwyżki finansowe, nie widzą żadnych innych instrumentów finansowych, które dawałyby poczucie bezpieczeństwa i szansę ucieczki przed utratą wartości pieniądza. Pandemia niewiele też zmienia w przypadku segmentu wybieranych mieszkań. Większość sprzedawanych mieszkań mieści się w przedziale 40-60 m kw. Coraz chętniej zamieniamy swoje lokale w miastach na relatywnie niedrogie budownictwo szeregowe pod miastem. Nie wiązałbym tego jednak bezpośrednio z efektem ubocznym pandemii. Takie zjawisko, choć nieznacznie przybrało na znaczeniu, było widoczne już znacznie wcześniej.



INDEKS CEN MIESZKAŃ

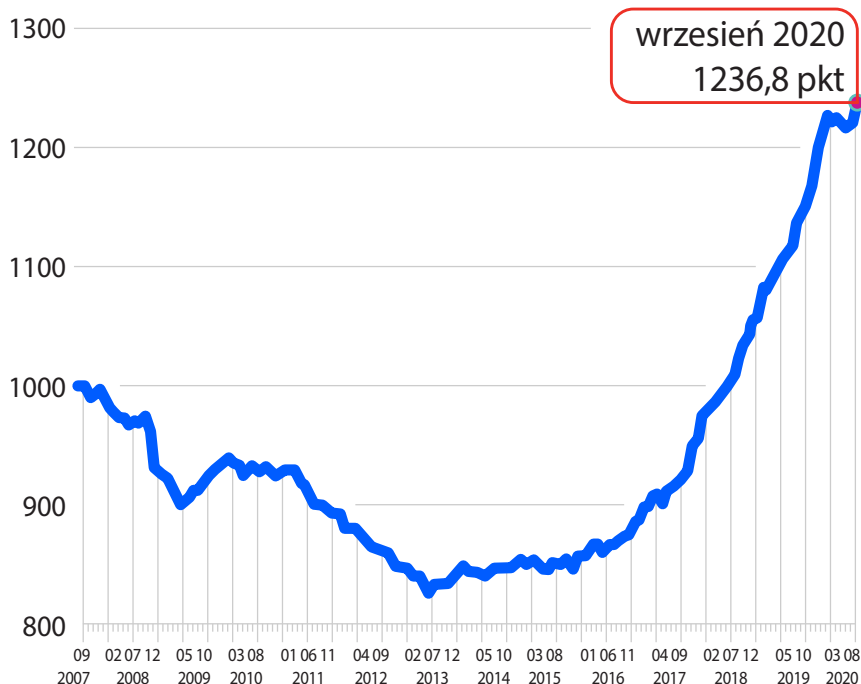
Trwającą przez ostatnie miesiące stabilizację cenową na rynku mieszkaniowym potwierdzają wskazania Indeksu Cen Mieszkań - publikowanego przez serwis nieruchomości Morizon.pl wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym. W porównaniu z odczytem marcowym wynoszącym 1227,1 pkt. wartość wskaźnika utrzymywała się na stabilnym poziomie - w kolejnych miesiącach spadała lub rosła o mniej niż 1%.

Na uwagę zasługuje jednak wrześniowy odczyt Indeksu Cen Mieszkań. Po 6 miesiącach osuwania się z epidemią Indeks Cen Mieszkań znów wystrzelił - wzrost w porównaniu z sierpniem o 16,1 pkt. (1,3%) i osiągnął rekordowy wynik 1236,8 pkt. Może to być symptom powrotu tendencji wzrostowej w cenach mieszkań na rynku wtórnym. Ewentualna kontynuacja tych wzrostów uzależniona jest jednak od rozwoju sytuacji epidemicznej w kraju i jej dalszych konsekwencji dla rynku pracy oraz wydarzeń na rynku finansowym.

INDEKS CEN MIESZKAŃ MORIZON.PL

Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w serwisach Grupy Morizon (m. in.: Morizon.pl, Domy.pl, Oferty.net, Bezposrednie.com) obliczaną na podstawie średnich cen ofertowych w 10 największych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Katowice) ważoną liczbą mieszkańców tych miast. Bazową datą dla indeksu jest wrzesień 2007 roku, a wartość bazowa wynosi 1000 punktów.

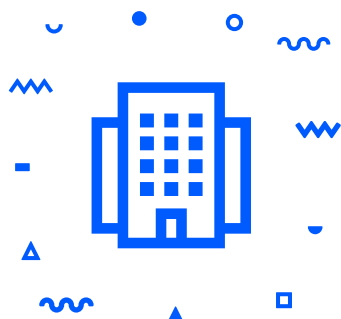
Autor: Marcin Drogomirecki - ekspert serwisu Morizon.pl





STRUKTURA ZAPYTAŃ O OFERTY SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI

SEGMENTY RYNKOWE



Mimo walki z trwającą epidemią sytuacja na rynku nieruchomości w III kwartale była wyraźnie lepsza od tej, z jaką mieliśmy do czynienia w II kwartale bieżącego roku, czyli podczas osuwania się ze skutkami pierwszej fali koronawirusa.

WZROST ZAINTERESOWANIA DOMAMI

Z analizy serwisu Morizon.pl wynika, że po załamaniu, do którego doszło na przełomie marca i kwietnia, w kolejnych miesiącach popyt na nieruchomości systematycznie rósł – klienci zakupowi zintensyfikowali poszukiwania, dążąc do nadrobienia straconego czasu przez wprowadzony w Polsce lockdown. We wrześniu łączna liczba zapytań o oferty sprzedaży mieszkań, domów i działek była tylko o 2% niższa niż w bardzo dobrym wrześniu ub. roku.

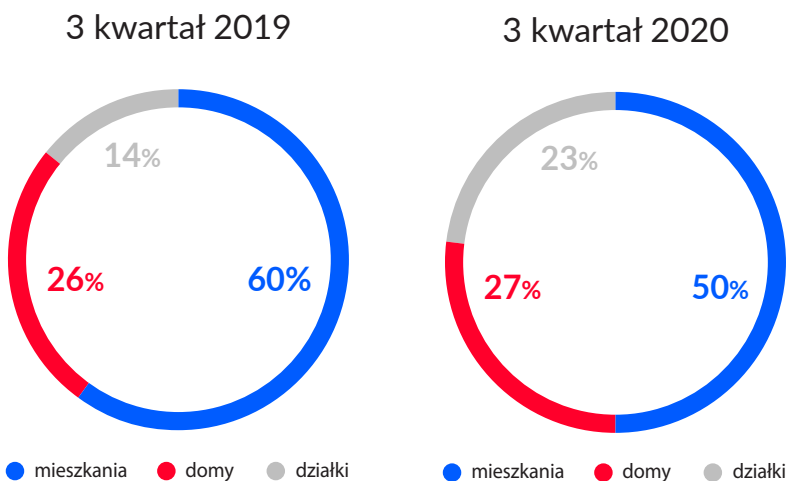
Analizując najnowsze dane popytowe, można dostrzec, że skutki wybuchu epidemii, a dokładniej – doświadczenie zakazu nieuzasadnionego przemieszczania się, czasowego zamknięcia wstępu do lasów i parków oraz obowiązku noszenia maseczek – istotnie wpłynęły na preferencje klientów poszukujących ofert nieruchomości.

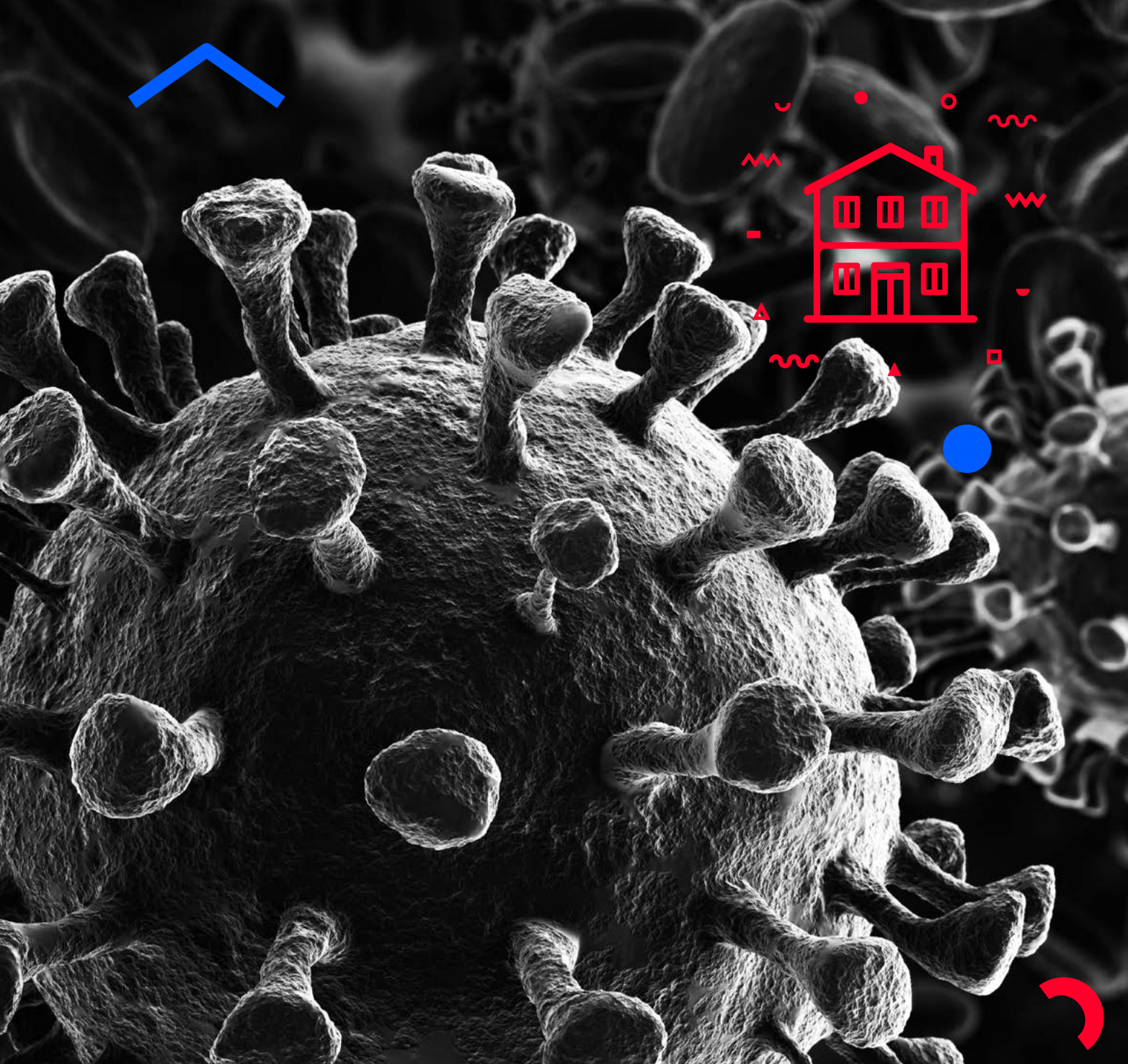
W porównaniu z rokiem ubiegłym w III kwartale br. nastąpiło wyraźne przesunięcie zainteresowania klientów w stronę działek – 23% (wzrost rdr o 70%). Zainteresowanie domami, które wystrzeliło późną wiosną, po zniesieniu lockdownu, w kolejnych miesiącach słabło; w ujęciu kwartalnym zapytania o oferty z tego segmentu stanowiły 26% sumy zapytań (spadek o 1%).

STRUKTURA POPYTU NA POSZCZEGÓLNE TYPY NIERUCHOMOŚCI

W porównaniu rok do roku największy odpyływ klientów nastąpił w segmencie sprzedaży mieszkań - w 3 kwartale br. tego rodzaju ofert dotyczyła połowa wszystkich zapytań (spadek o 17%).

Autor: Marcin Drogomirecki
- ekspert serwisu Morizon.pl





RYNEK NIERUCHOMOŚCI A KORONAWIRUS

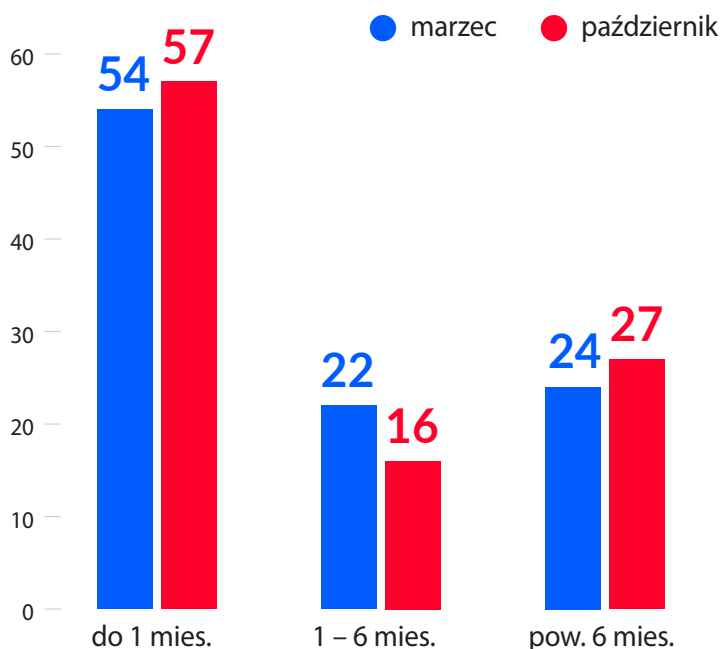


Chociaż epidemia koronawirusa przybiera na sile, to jednak aktywność klientów poszukujących ofert nieruchomości nie słabnie. Z ankiety przeprowadzonej przez serwis Morizon.pl wynika, że w październiku aż 57% ogółu użytkowników stanowiły osoby, które dopiero rozpoczęły proces poszukiwań. To o 4 punkty procentowe więcej niż po wprowadzeniu lockdownu w marcu br.

PRZYBYWA NOWYCH KLIENTÓW

Z ankiety przeprowadzonej wśród użytkowników serwisu Morizon.pl wynika, że wciąż przybywa osób, które dopiero zaczynają poszukiwania nieruchomości. Odsetek osób, które zainicjowały ten proces w październiku wynosił aż 57%. To o 3 punkty procentowe więcej niż w marcu - czasie nadejścia pierwszej fali koronawirusa. W tym samym okresie wzrósł odsetek osób, które szukają najlepszej dla siebie nieruchomości dłużej niż pół roku – w marcu było to 24% ogółu poszukujących, a w październiku już 27%. Zmalało natomiast grono tych, którzy szukają ofert co najmniej miesiąc, ale nie dłużej niż 6 miesięcy – w marcu ich udział w grupie popytowej wynosił 22%, a w październiku 16%.

JAK DŁUGO UŻYTKOWNICY MORIZON.PL SZUKAJĄ OFERT NIERUCHOMOŚCI? DANE W PROCENTACH



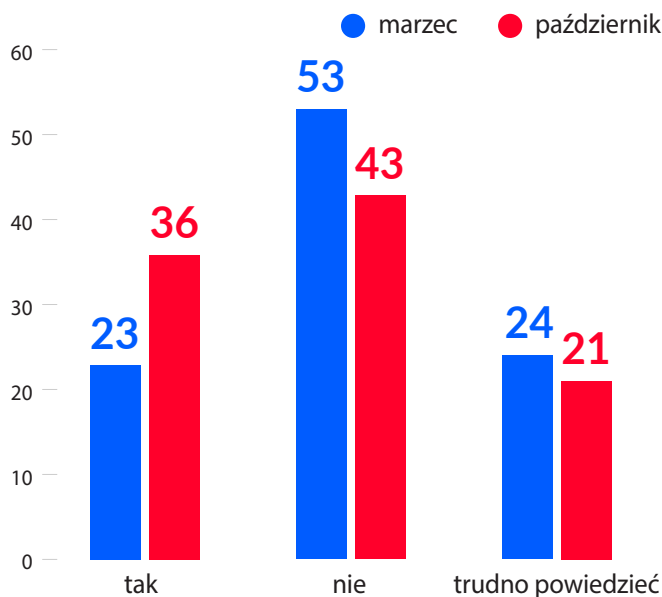


WIRUS WZBUDZA OBawy

Wysokiej aktywności klientów towarzyszy jednak wzrost poczucia negatywnego oddziaływania epidemii na proces poszukiwania nieruchomości. Ponad 1/3 użytkowników serwisu Morizon.pl twierdzi, że lęk przed zakażeniem, wprowadzanie kolejnych obostrzeń oraz rosnąca niepewność tego, jak w kolejnych miesiącach będzie się zachowywać gospodarka i rynek pracy, utrudniają poszukiwania. W porównaniu z marcem odsetek osób, które dostrzegają wpływ epidemii na prowadzone przez siebie poszukiwania wzrósł z 23% do 36%.

Wciąż jednak aż 43% użytkowników serwisu jest zdania, że epidemia nie ma wpływu na prowadzenie poszukiwań.

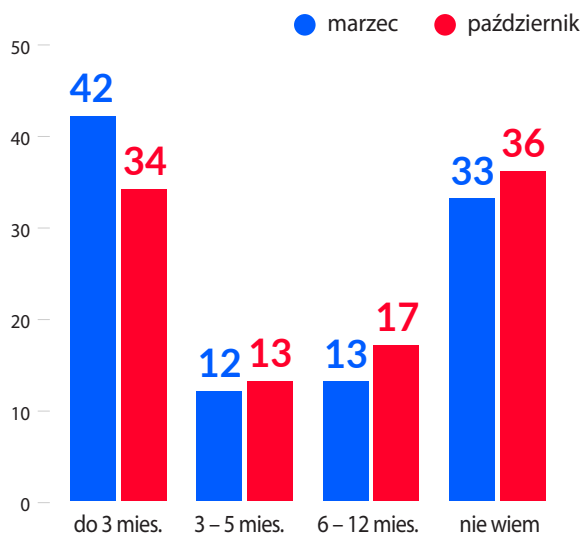
CZY EPIDEMIA WPŁYWA NA POSZUKIWANIA NIERUCHOMOŚCI? DANE W PROCENTACH



TRANSAKCJE ODDALAJĄ SIĘ W CZASIE

Z ankiety Morizon.pl wynika, że trwająca walka z epidemią wpłynęła również na przewidywania poszukujących co do terminu finalizacji transakcji. O ile w marcu 42% poszukujących zakładało sfinalizowanie transakcji w ciągu maksymalnie 3 miesięcy, o tyle w październiku taki termin brało pod uwagę tylko 34% poszukujących. Odsetek osób nie będących w stanie określić terminu zakończenia poszukiwań, który w marcu wynosił 33%, wzrósł w październiku do 36%.

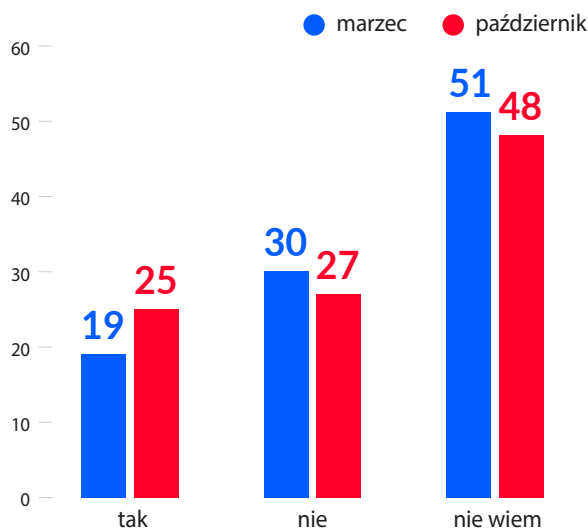
PRZEWIDYWANY PRZEZ POSZUKUJĄCYCH CZAS SFINALIZOWANIA TRANSAKCJI



JAK TRWOGA, TO DO... POŚREDNIKA

Szereg trudności wywołanych przez trwającą epidemię powoduje zauważalny wzrost skłonności do korzystania z usług pośredników nieruchomości. Wyniki ankiety serwisu Morizon.pl wskazują, że odsetek osób, które deklarują chęć powierzenia spraw związanych z poszukiwaniem nieruchomości profesjonalnemu pośrednikowi wzrósł z 19% w marcu do 25% w październiku. W tym czasie zmalało grono osób przeciwnych takiemu rozwiązaniu, z 30% do 27%, oraz grono osób niezdecydowanych - z 51% do 48%.

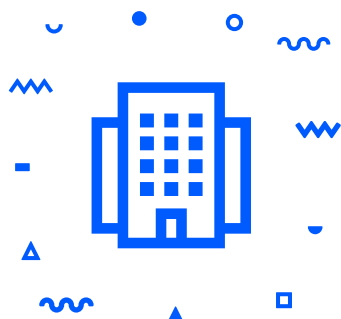
CZY ZAMIERZASZ SKORZYSTAĆ Z USŁUG POŚREDNIKA NIERUCHOMOŚCI?



Autor: Marcin Drogomirecki
- ekspert serwisu Morizon.pl



RYNEK NIERUCHOMOŚCI OCZAMI POŚREDNIKÓW I DEWELOPERÓW



Pandemia koronawirusa, tak samo jak w innych branżach, spowodowała sporo zmian na rynku nieruchomości. Dla wielu pośredników najtrudniejszy był pierwszy lockdown, w marcu i kwietniu, kiedy większość transakcji została wstrzymana ze względu na niepewność co do rozwoju sytuacji.

Obecnie najbardziej zauważalnym trendem w branży nieruchomości jest poszukiwanie przez klientów domów, działek rekreacyjnych i siedliskowych lub mieszkań z dużymi tarasami, balkonami lub ogródkami. Coraz więcej klientów docenia również możliwość bliskiego kontaktu z przyrodą, nawet za cenę dłuższych dojazdów do pracy.

Zapytaliśmy pośredników i deweloperów, jakie jeszcze znaczące zmiany wywołane przez pandemię zauważają w swojej branży.

WIOSENNY PRZESTÓJ

Spory szok wywołany szybkimi działaniami polskiego rządu decydującego się błyskawicznie na wiosenny lockdown i zamrożenie gospodarki spowodowały, że przełom I i II kwartału 2020 roku należy uznać za okres szczególnie trudny dla branży nieruchomości.



” Marzec i kwiecień były miesiącami nie tyle stagnacji, co wyczekiwania. Niepewna sytuacja gospodarcza klientom indywidualnym „doradzała” czekać, przedsiębiorcy z kolei skoncentrowali się na rządowej tarczy.

- zauważa Łukasz Kruszewski, Dyrektor Marketingu Freedom Nieruchomości.

Niepewność finansowa spowodowała, że zmienił się w znaczący sposób także rynek najmu. Praca i studia, które przeszły w większości w tryb zdalny, doprowadziły do rezygnacji z umów, a to z kolei spowodowało, że część właścicieli zaczęła rozważać sprzedaż swoich nieruchomości.



” Zauważalny jest spadek zainteresowania najmem, a część klientów nosi się z zamiarem sprzedaży nieruchomości, które do tej pory były wynajmowane. Podaż na rynku jest wysoka, a co za tym idzie może dojść do spadków cen mieszkań na wynajem. Większe zainteresowanie zauważyłam natomiast w wynajmach domów w prestiżowych lokalizacjach jak i w zakupach działek pod budowę

- dodaje Małgorzata Krawczyk z Re/Max Capital.

LETNIE OŻYWIENIE BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

Pośrednicy odnotowali za to spore ożywienie dotyczące transakcji dokonywanych na rynku wtórnym w III kwartale 2020 roku, kiedy zaczęliśmy nieco „odrabiać” wiosenny lockdown. Według Małgorzaty Porowskiej-Całki, pośredniczki z Freedom Nieruchomości Mokotów, większość klientów posiadających gotówkę wycofywała się w tym czasie z nierentownych lokat:



” To inwestorzy, którzy nie boją się widma spadku cen, patrzący bardziej perspektywicznie. Nawet w wypadku znaczącego kryzysu, będą mogli poczekać na poprawę kondycji na rynku wtórnym.

Zdaniem części pośredników lato oraz początek pandemii przyniosły również wzrost zainteresowania nieruchomościami o większym metrażu. Motywacją do zmiany stała się chociażby częsta konieczność całodziennego współdzielenia nieruchomości ze wszystkimi domownikami oraz ograniczenia w swobodnym przemieszczaniu się w przestrzeni publicznej. Zyskanie dodatkowego pokoju, większego balkonu lub dostępu do własnego ogrodu stało się dla wielu jedną z kluczowych potrzeb mieszkaniowych. Ci klienci, których stać było na zakup domu za gotówkę, długo nie zwlekali z decyzją.

” Był to także bardzo dobry czas na sprzedaż domów. Klienci, którzy mogli sobie pozwolić na zakup domu, przemieszczeni lockdownem, dość szybko podejmowali decyzje o zamianie mieszkania na dom. Atrakcyjne oferty w dobrej lokalizacji znikły z rynku dość szybko, a do tego często za gotówkę. Najlepiej sprzedawały się mieszkania 2-3 pokojowe o metrażu około 50 mkw. Największym zainteresowaniem cieszyły się mieszkania z dużym balkonem. Mieszkania z własnym ogrodem czy sporym tarasem sprzedawały się praktycznie „od ręki”. Wciąż zdarzają się licytacje cen, jednak nie są one już tak spektakularne jak we wcześniejszym okresie

- zauważa Małgorzata Porowska-Całka, Freedom Nieruchomości Warszawa Mokotów.



” Lato zdecydowanie służyło powrotowi klientów i odbudowie sprzedaży. Pod koniec czerwca i w lipcu na zakupy wybrali się ci, którzy planowali nabycie nieruchomości wiosną, ale także osoby szukające atrakcyjniejszej od produktów bankowych formy lokowania kapitału. W ostatnich miesiącach widoczna stała się zmiana profilu klienta kupującego. Posiłkujący się kredytem hipotecznym zdecydowanie ostrożniej podchodzą do zakupów nieruchomości - na rynku częściej spotykamy klientów gotówkowych

- potwierdza Sylwia Żynda, dyrektor oddziału Freedom Nieruchomości w Poznaniu.

NOWE WARUNKI PRACY POŚREDNIKÓW I DEWELOPERÓW

Pośrednicy dość sprawnie przystosowali się do obostrzeń dotyczących bezpieczeństwa i większej ostrożności w kontaktach z klientami. Pewne kwestie organizacyjne wymagały jednak – i często wciąż wymagają – sporej ekwilibrystyki.

Jak we wszystkich branżach na rynku nieruchomości istotne stały się zabezpieczenia pozwalające obniżyć ryzyko zakażenia. Popularniejsze stały się również rozwiązania, które jeszcze przed pandemią uznawane były za niepotrzebne lub w co najlepszym razie mało przydatne – np. możliwość prezentowania nieruchomości zdalnie podczas wideoprezentacji na żywo.

„Na pewno trudniej jest zorganizować wizytę rzeczoznawcy do sprzedawanej nieruchomości, jeżeli rodzina nadal w niej zamieszkuje. Ograniczenia w urzędach też dają się we znaki

- mówi Małgorzata Krawczyk z Re/Max Capital.



„Faktycznie spadła ilość prezentacji, co przełożyło się bezpośrednio na przychód firmy. Zmienił się też standard prezentacji - rękawiczki i maseczki dla klientów i doradców. Wideokonferencje oraz filmy nagrywane na każdym etapie nowo powstającej nieruchomości

- dodaje Grzegorz Flis, Członek Zarządu BIG CITY BROKER.

Mimo utrudnień spowodowanych przez pandemię, pośrednicy – nawet podczas wiosennego lockdownu – na bieżąco prowadzili transakcje rozpoczęte jeszcze przed pojawieniem się koronawirusa w Polsce. Było to znacznie trudniejsze, jednak nie niemożliwe.



„Po wejściu w życie pierwszych zaleceń o niewychodzeniu z domów bez potrzeby można było zaobserwować niepokój u klientów. Jednak bardzo mało osób z tego powodu zmieniło plany odnośnie zakupu lub sprzedaży nieruchomości. Transakcje „w trakcie” były wykonywane normalnie, choć ich prowadzenie było bardzo utrudnione ze względu na ograniczenia w pracach urzędów, sądów i notariuszy

- zauważa Marcin Wieluński, Prezes Zarządu Nieruchomości WIELUŃSKI Sp. z o.o.



POPYT NA ZAKUP DOMÓW I DZIAŁEK

Przed rozprzestrzenianiem się koronawirusa na terenie Europy do najczęściej poszukiwanych nieruchomości należały mieszkania inwestycyjne, kawalerki lub lokale 2-pokojowe nabywane z myślą o zyskach z wynajmu.

Od kwietnia można zauważyć większe zainteresowanie domami na sprzedaż, które klienci nabywają z myślą o zaspokojeniu własnych potrzeb dotyczących zarazem bezpiecznego przebywania w czterech ścianach, jak i możliwości korzystania z choćby niewielkiego, ale własnego skrawka przestrzeni dookoła.



„Początek pandemii to obserwowany wzrost zainteresowania domami i działkami na sprzedaż w stosunku do mieszkań. W styczniu br. kategoria „Mieszkania na sprzedaż” stanowiła 50,75% ogólnej liczby ogłoszeń nieruchomości na naszej stronie. Czyli co druga wyświetlana oferta na naszej stronie dotyczyła mieszkań na sprzedaż. W kwietniu było to już 42,91%. Dla porównania „Domy na sprzedaż” w styczniu stanowiły 43,48% ogółu ogłoszeń nieruchomości, a w kwietniu było to już 48,41%. Widać więc wyraźnie odwrotną tendencję i wzrost zainteresowania domami. Podobnie w przypadku działek. Wzrost z 5% do 8,5%. Trend ten utrzymuje się obecnie i myślę, że cały rok będzie można podsumować ożywieniem kategorii dot. domów i działek na sprzedaż”
- zwraca uwagę Łukasz Kruszewski, Dyrektor Marketingu Freedom Nieruchomości.



„Obserwujemy wzmożone zainteresowanie gruntami, w tym rekreacyjnymi oraz domami na przedmieściach. Niewykluczone, że po 10 latach niezbyt dobrej dla nich koniunktury, domy wreszcie zaczynają łapać wiatr w żagle”
- podkreśla Joanna Lebież z Lebież Nieruchomości.

Potrzeba zyskania większej przestrzeni do życia oraz nawet niewielkiego kawałka własnego gruntu, na którym możemy postawić swój dom, powoduje również wzrost zainteresowania działkami. Oprócz tych budowlanych powodzeniem cieszą się również rekreacyjne. Jeśli chodzi o ich ceny to istnieje spora dysproporcja w obrębie jednego województwa, bo poza zagospodarowaniem samej działki duże znaczenie ma też mikrolokalizacja. To oznacza, że np. w pobliżu linii brzegowej jeziora działka może być kilka razy droższa niż ta oddalona od niego o 1 km, a działki z szybkim dojazdem do dużych aglomeracji droższe od tych oddalonych o 2 godziny drogi do najbliższego dużego miasta.



” Okazało się, że jakość otaczającej nas przestrzeni do życia, stała się wyjątkowo ważna. Konieczność izolacji, kwarantanny, obawy przed zapowiadaną jesienią falą powrotu epidemii wpłynęły na zmianę preferencji poszukujących nieruchomości, stąd np. domy czy działki są jednymi z tych segmentów rynku nieruchomości, które zyskują więcej zwolenników. Stale utrzymuje się również zainteresowanie gruntami pod inwestycję, które od dawna uznawane są za sprawdzony i opłacalny sposób na ulokowanie kapitału

- dodaje Ewa Ruszkiewicz, Nieruchomości REJ.

Preferencje kupujących zmieniły się na tyle, że popyt na działki budowlane, mieszkania z własnym ogrodem czy domy w atrakcyjnych lokalizacjach był latem 2020 r. roku wyższy od podaży:



” Największym powodzeniem cieszą się zdecydowanie działki budowlane, domy i mieszkania z ogródkiem. Szereg obiektów, dla których od kilku miesięcy nie mogliśmy znaleźć nabywców, sprzedało się tego lata po cenach ofertowych i wyższych

- twierdzi Hanna Morawska, broker nieruchomości z Freedom Nieruchomości Poznań.

Jeżeli nawet klienci nie mają w planach przeprowadzki do domu na przedmieściach lub zakupu nowego M z ogrodem, to jednym z najważniejszych kryteriów wyboru nieruchomości staje się obecnie bliskość terenów pozwalających choć na chwilę wyrwać się z czterech ścian.



” Wciąż niezmiennym kryterium dla klientów jest stosunek jakości do ceny. Zdecydowanie najszybciej nabywców znajdują nieruchomości „do wejścia” niewymagające żadnych prac remontowych czy adaptacyjnych oraz te do kompletnego remontu. W ostatnim czasie istotną wartością, znajdującą się wysoko w hierarchii tych kluczowych, jest również bliskość terenów rekreacyjnych – skwerów, parków czy bulwarów

- zauważa Piotr Turalski, Randall Property.

Polacy zdali sobie sprawę w ciągu ostatnich miesięcy, że izolacja im nie służy. Koronawirus wywiera znaczący wpływ na preferencje poszukujących nieruchomości. Domy i działki są tymi segmentami rynku nieruchomości, które zyskały więcej zwolenników od marca. Z danych serwisu Gratka.pl wynika, że najczęściej poszukiwane są teraz domy z metrażem między 130 a 185 m kw. To optymalna powierzchnia dla blisko 75 proc. poszukujących.

PANDEMIA KORONAWIRUSA A SYTUACJA DEWELOPERÓW

Wiosenna przymusowa izolacja wygląda nieco inaczej w oczach deweloperów, którzy właściwie nie zauważyli spadku zainteresowania klientów ich ofertami. Również rynek deweloperski odnotował spory wzrost zainteresowania kupnem działek pod budowę domów i już gotowych budynków jednorodzinnych.



” Nabywcy zdali sobie sprawę, jak cennym dobrem jest posiadanie kawałka ziemi i możliwość obcowania z przyrodą na własnym terenie. Mieszkańcy bloków pozazdrościli tego komfortu właścicielom ogrodów

- zauważa Maciej Górka, dyrektor sprzedaży Royal Investment.

Zmieniają się również główne potrzeby mieszkaniowe klientów na zakup nieruchomości deweloperskich. Lokalizacja blisko centrum przy obecnym trendzie na pracę zdalną – który ma szanse utrzymać się również po pandemii – straciła nieco na znaczeniu. Istotniejsze stają się większe mieszkania, często na przedmieściach, z dużym tarasem i w sąsiedztwie zieleni.

” Część nabywców planujących zakup większego mieszkania w miarę dobrej lokalizacji, czyli niedaleko od centrum miasta, zweryfikowało swoje zapotrzebowanie i rozpoczęło poszukiwania domu lub działki, nawet kosztem dłuższych dojazdów. Natomiast ci, którzy jednak postawili na znalezienie dużego mieszkania, jako ważne kryterium decyzyjne podają taras lub duży balkon.

- dodaje Maciej Górka. Zauważa przy tym, że wzrost popytu na większe nieruchomości – w szczególności domy – nie doprowadził jeszcze do wzrostu ich cen. Duże znaczenia może mieć tutaj chociażby większa ostrożność banków w udzielaniu kredytów i większe obostrzenia z tym związane, dotyczące np. względnie wysokiego wkładu własnego.

” Dynamika popytowa na domy nie ma jeszcze odbicia w średnich cenach ani w większej liczbie transakcji, jest na razie w fazie researchu – poszukujący sprawdzają, jakie oferty są dostępne i czy mieszczą się w budżecie. Niestety, ceny domów są nadal wysokie na obu rynkach, a kryteria finansowania przez banki coraz ostrzejsze – do 30% wymaganego wkładu własnego. Może to spowodować, że plany zakupu własnego domu spora część klientów będzie musiała odłożyć w czasie

- zauważa Maciej Górka.

Analizując obecną sytuację na rynku sprzedaży domów i prognozując ew. zmiany cen w niedalekiej przyszłości, warto pamiętać o mocno lokalnym charakterze tego rynku.



„Opadająca z czasem fala zainteresowania i brak nowych transakcji ograniczonych przez politykę banków może spowodować lekkie spadki cen domów zarówno na rynku wtórnym i pierwotnym. Należy pamiętać, że rynek nieruchomości jest rynkiem bardzo lokalnym i w zależności od regionu możemy zauważyć wahania cen, w tym pojawienie się przecen. Obecnie największym zainteresowaniem, tak jak to było w poprzednich okresach, cieszą się domy do 150 mkw z działką do 500-600 mkw, w budżecie do 500 tys. zł. W przypadku nowych domów preferowany jest stan deweloperski, a używanych – do niewielkiego remontu

- twierdzi Maciej Górka, dyrektor sprzedaży Royal Investment.

Deweloperzy, podobnie jak pośrednicy nieruchomości, również szybko skorzystali z błyskawicznego rozwoju rozwiązań sieciowych, pozwalających na efektywny i bezpieczny w dobie pandemii kontakt z klientem. Kluczowe stało się także umożliwienie zdalnego podpisywania umów.



„Klientom oferujemy kontakt bezpośredni, mailowy i telefoniczny, ale również wideorozmowę. Ten sposób komunikacji wprowadziliśmy na rynku jako pierwsi w branży i widzimy, że jest on coraz chętniej używany. Opcja ta jest dostępna na stronie www.gdansk.robbyg.pl i nie wymaga instalowania żadnego dodatkowego oprogramowania oraz wcześniejszego umawiania się. Obieg dokumentów odbywa się zdalnie. Obecnie wprowadziliśmy również możliwość zdalnego podpisywania umów i aneksów w prosty sposób, który nie wymaga drukowania dokumentów i wizyty w biurze

- mówi o innowacjach w tym zakresie Anna Wojciechowska z Robyg.

Widać wyraźnie, że względnie wysoki popyt na nowe mieszkania deweloperskie wciąż się utrzymuje. Mimo pandemii, a może też dzięki niej, gdyż dla części kupujących nieruchomości stanowią obecnie jedną z najlepszych i najpewniejszych form zabezpieczenia kapitału.

„Mimo trudnej sytuacji na rynku obserwujemy zainteresowanie klientów naszymi ofertami. Największe są dwie grupy nabywców – osoby, które chcą zabezpieczyć kapitał własny przed inflacją oraz osoby poszukujące nieruchomości na potrzeby własne

- dodaje Anna Wojciechowska z Robyg.

Podobne spostrzeżenia dotyczące nieustającego popytu na mieszkania deweloperskie ma również Sambor Mieruszewski z WILLBUD. Podkreśla on również rolę technologii internetowych w ułatwieniu wyboru i zakupu nowej nieruchomości.



” Zainteresowanie naszą ofertą jest cały czas bardzo duże i nie odczuwamy znaczących różnic związanych z epidemią. Jedyną zmianą to liczba dokonywanych rezerwacji, co wynika raczej z utrudnień logistycznych. Osoby przebywające w domach mają więcej czasu i wykorzystują go na przeglądanie ofert z rynku. Wychodząc na przeciw oczekiwaniom klientów, wprowadziliśmy szereg rozwiązań wspierających kontakt z nami, m.in. możliwość porozmawiania ze sprzedawcą przez chat czy umówienie się na wideorozmowę. Prezentujemy także zdecydowanie więcej zdjęć osiedla, a w szczególności kolejnych etapów budowy

- Sambor Mieruszewski, WILLBUD.



Mimo pandemii deweloperzy nie odnotowali również dużych opóźnień w realizowaniu i kończeniu już rozpoczętych prac budowlanych.

” Sytuacja związana ze światową pandemią koronawirusa nie wpływa na przebieg prac budowlanych inwestycji realizowanych przez INPRO. Aktualnie prowadzimy budowę siedmiu osiedli mieszkaniowych w Trójmieście i okolicy

- mówi Rafał Zdebski, INPRO, wspominając także o zmianach dokonywania formalności w związku z koniecznością zachowania reżimu sanitarnego:

Umowy rezerwacyjne klient może podpisać w domu i przesać do nas skanem lub pocztą. Dział sprzedaży i dział doradztwa kredytowego są dostępne zarówno w siedzibie spółki od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00–16.00, jak i mailowo lub telefonicznie. Umowy deweloperskie podpisujemy bez zmian, oczywiście z zachowaniem wszelkich środków bezpieczeństwa i ostrożności. W przypadku, gdy klient ma trudności z uruchomieniem kredytu, przesuwamy termin ważności złożonej oferty mieszkaniowej

- kończy Rafał Zdebski, INPRO.



NAJEM W CZASACH PANDEMII

Można zauważyć zmniejszenie zainteresowania wynajmem długoterminowym spowodowane przejściem uczelni wyższych w tryb nauczania zdalnego. To właśnie studenci stanowili dużą grupę klientów poszukujących mieszkań na wynajem w miastach, gdzie znajdują się ich placówki edukacyjne. Dla oszczędności większość przyjezdnych studentów wróciła do domów rodzinnych.



” Od początku pandemii popyt na wynajem długoterminowy zmalał, głównie w wyniku braku studentów (okres przedwakacyjny, wakacyjny, ale także niepewny okres akademicki) oraz uszczuplenia liczby pracowników dojeżdżających z zagranicy. Zamrożenie turystyki również odbiło się echem na mniejszym popycie. Stąd obserwujemy większą elastyczność właścicieli do obniżek cen i akceptowania krótkoterminowych umów czy nawet obniżek kaucji

- twierdzi Łukasz Kruszewski, Dyrektor Marketingu Freedom Nieruchomości.

Przed wybuchem pandemii wiele osób poszukujących mieszkań na wynajem musiało brać udział w castingach na lokatorów czy spieszyć się z podejmowaniem decyzji o podpisaniu umowy. Epidemia spowodowała, że mogą w zasadzie przebierać do woli w atrakcyjnych ofertach.



” Warszawski rynek wynajmu wygląda inaczej niż przed pandemią. Wcześniej potencjalni najemcy, szczególnie przy tańszych mieszkaniach, musieli szybko decydować się na podpisanie umowy najmu. Dzisiaj podaż mieszkań jest zdecydowanie większa od popytu – wiele mieszkań stoi pustych od kilku miesięcy, co spowodowane jest między innymi zdalnym nauczaniem na uczelniach wyższych. Nadszedł rynek najemców – mogą przebierać w ofertach, oglądać wiele mieszkań i spokojnie szukać idealnego mieszkania.

Ceny, które widnieją w ogłoszeniach, dotyczących mieszkań na wynajem ustalane są przez agentów nieruchomości, którzy zajmują się danymi ofertami lub przez samych właścicieli mieszkań. Nie wszyscy z tych drugich zrozumieli jeszcze fakt, iż obecnie ciężiej jest znaleźć najemcę i że to nie oni rozdają karty. Prosta wydaje się więc kwestia, że obniżenie ceny najmu, na przykład o 200 zł, zwiększy zainteresowanie potencjalnych najemców, równocześnie zapobiegając kolejnemu miesięcowi przestoju. Właściciele często nie decydują się obniżyć cen, nawet w dzisiejszych warunkach, tłumacząc, że „nie spieszy im się”

- podkreśla Piotr Budziński, broker nieruchomości,
Freedom Nieruchomości Warszawa Śródmieście.

JAK BĘDZIE WYGLĄDAŁ RYNEK NIERUCHOMOŚCI PO PANDEMII?

Pandemia koronawirusa nauczyła nas przede wszystkim ostrożności w planowaniu, bo przyszłość może przerosnąć nasze najśmielsze przewidywania. Dlatego też pośrednicy z rezerwą wypowiadają się na temat poważniejszych zmian w branży nieruchomości spowodowanych wirusem.



„Moim zdaniem, na stawianie kategoriycznych prognoz o wpływie koronawirusa na rynek nieruchomości jest jeszcze zdecydowanie zbyt wcześnie. Istnieje bowiem wiele czynników i składowych, które mają ogromny wpływ na zachowania rynku nieruchomości, a ten zawsze rządzi się własnymi prawami

- twierdzi Joanna Lebieź, Lebieź Nieruchomości.



„Na chwilę obecną trudno prognozować, jak ostatecznie rynek będzie wyglądał za jakiś czas. Trudności klientów kredytowych mogą przełożyć się na zwiększenie liczby transakcji gotówkowych. Nie zauważamy jednak, aby rynek się zamroził, a raczej nieco spowolnił. Otwieramy nowe transakcje, których ceny nie świadczą o spadkach, co bardziej o zatrzymaniu wzrostu, który miał miejsce przed pandemią

- Jolanta Starnawska, Starnawska&Boleńska Nieruchomości.



Można jednak przypuszczać, że chęć lokowania pieniędzy w mieszkaniach, które okazują się najpewniejszą inwestycją w tych dziwnych czasach, spowoduje wzrost popytu na usługi pośredników.

„Klienci korzystając z usług pośrednika, poszukują zazwyczaj nieruchomości prawnie bezpiecznej. Po to właściwie zgłaszają się do biura nieruchomości, aby dokonać właściwej transakcji. Rodzaj nieruchomości zależy już od oczekiwań

- twierdzi Agnieszka Szatęga-Gazda, idea-INVEST Nieruchomości.

Można powiedzieć, że w DNA zawodu pośrednika wpisane są spotkania z klientami. Po wprowadzeniu w Polsce stanu zagrożenia epidemicznego, zabrakło tego elementu pracy. Pandemia jest niewątpliwie zjawiskiem, które przyspieszy procesy digitalizacji w urzędach. Klienci w prostszy sposób powinni uzyskać właściwe pełnomocnictwa, ale sam pośrednik w dalszym ciągu jest niezbędnym ogniwem procesu zakupu bądź sprzedaży nieruchomości.



PRAWO BUDOWLANE



Kolejna nowelizacja ustawy o prawie budowlanym weszła w życie 19 września 2020 r. Jej celem jest uproszczenie i przyspieszenie procesu inwestycyjnego. Czy tak się stanie? Prawdopodobnie tak. Niestety w ustawie pozostało wiele przepisów zbędnych lub zbyt szczegółowych. Dlatego architekci domagają się opracowania jednolitego Kodeksu Budowlanego.

Pierwotnie nadmierna liczba dokumentów, których wymagano na samym starcie inwestycji wydłużała proces budowy. Organ, który wydawał pozwolenie na budowę, nie weryfikował projektu pod kątem technicznym, jedynie sprawdzał kompletność dokumentów. Projekt techniczny, który stanowi około 35 procent całej dokumentacji, to szczególne warunki techniczne i bardzo szczegółowe opisy dla danego obiektu budowlanego. Często zmienia się on w procesie inwestycyjnym. Teraz projekt techniczny będzie mógł być wykonany po uzyskaniu pozwolenia na budowę, ale przed rozpoczęciem prac budowlanych.

Obowiązkiem kierownika budowy jest teraz posiadanie aktualnego projektu technicznego na placu budowy, a projektant będzie składał oświadczenie o jego poprawności i sporządzeniu przed rozpoczęciem robót budowlanych. Dzięki temu zostaną dochowane warunki bezpieczeństwa, a jednocześnie proces skróci się po stronie inwestora. Również urzędy będą mieć ułatwioną pracę, bo to kilkanaście milionów stron dokumentacji rocznie.

” Na tym etapie analiza wprowadzonych zmian pozwala stwierdzić, że można spodziewać się pewnego uproszczenia polegającego na przyspieszeniu procesu postępowania administracyjnego o pozwolenie na budowę

- wyjaśnia architekt Michał Małolepszy ze szczecińskiego biura projektowego Archimac.

PODZIAŁ PROJEKTU TO ZNACZNE PRZYSPIESZENIE PRAC

Dużym uproszczeniem jest wprowadzenie nowego podziału projektu budowlanego. Po zmianach składa się on z trzech części: projektu zagospodarowania działki lub terenu, projektu architektoniczno-budowlanego i projektu technicznego. Rozdzielenie projektu na trzy części - z których tylko dwie trzeba złożyć do urzędu w momencie ubiegania się o pozwolenie na budowę - powoduje, że cały proces ulega przyspieszeniu. Często praktyką jest dokonywanie uzupełnień lub wprowadzanie poprawek do dokumentacji projektowej w toku postępowania administracyjnego.

” To oznaczało, że musieliśmy często dokonywać zmian we wszystkich projektach branżowych złożonych do urzędu, teraz wystarczy tylko wprowadzić zmiany w części architektoniczno-budowlanej, a zmian w projekcie technicznym można dokonać niezależnie. Dzięki temu powinno być rzeczywiście szybciej i prościej

- tłumaczy Michał Małolepszy.



PRZYŁĄCZA PO NOWEMU

Od przyszłego roku domy będą musiały spełnić bardziej rygorystyczne normy dotyczące energooszczędności. To oznacza, że zmniejszą się koszty ogrzewania, ale wzrosną koszty projektowania i budowy.

” Większość obiektów budowlanych już w ostatnich latach projektowana była w zgodności z nowymi normami energooszczędności. W kwestii kosztów realizacji wzrost oscylować będzie w granicach kilku procent

- wyjaśnia architekt Grzegorz Orszulak.

Przy zakładaniu instalacji gazowej nie jest już wymagane pozwolenie, wystarczy samo zgłoszenie. Natomiast pojawił się nowy obowiązek uzgodnienia projektu na instalację urządzeń fotowoltaicznych o mocy większej niż 6,5 kW z rzeczoznawcą do spraw zabezpieczeń przeciwpożarowych. To wiąże się z dodatkowymi kosztami dla inwestora.

” Uzgodnienia z rzeczoznawcą ds. ochrony przeciwpożarowej nie wydają się obowiązkiem potrzebnym, zwiększają koszty projektowe inwestycji

- twierdzi architekt Mariusz Płócienniczak.

Od 19 września został wprowadzony zakaz pobierania przez przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjne opłat za wydanie warunków przyłączenia do sieci, a także za ich zmianę, aktualizację lub przeniesienie na inny podmiot. Opłaty pobierane przez dystrybutorów mediów za otrzymanie wstępnych bądź ostatecznych warunków przyłączeniowych oscylowały w granicach 50-120 złotych w zależności od lokalizacji i wielkości przewidywanych poborów.

Ustawodawca przewidział także konkretne terminy - 14 dni na wydanie warunków przyłączenia dla budynków mieszkalnych jednorodzinnych, w tym znajdujących się w zabudowie zagrodowej, oraz 30 dni w pozostałych przypadkach.

” Tutaj zmiana rzeczywiście jest pozytywna, gdyż proces inwestycyjny budowy domu jednorodzinnego lub domu w zabudowie zagrodowej jest teraz znacznie przyspieszony

- wyjaśnia architekt Grzegorz Orszulak.



BUDOWA I PRZEBUDOWA

Pozytywną zmianą z pewnością jest wprowadzenie klarownego podziału przypadków, kiedy pozwolenie na budowę nie jest wymagane, co prowadzi do większej swobody działania inwestorów bez większych formalności. Dla przykładu zwolnione z obowiązku uzyskiwania pozwolenia na budowę zostały przydomowe tarasy naziemne o powierzchni zabudowy do 35 m² oraz oczyszczalnie ścieków o wydajności do 7,5 m³ na dobę, bez względu na to, czy są to oczyszczalnie przydomowe czy nie. Pozwolenia na budowę ani zgłoszenia nie wymagają także obiekty małej architektury, bez względu na lokalizację.

Wprowadzono także katalog robót, co do których nie jest wymagane uzyskanie zgody na roboty budowlane. Zniesiono na przykład obowiązek uzyskania pozwolenia na przebudowę przegród zewnętrznych oraz elementów konstrukcyjnych budynków mieszkalnych jednorodzinnych, o ile nie prowadzi to do zwiększenia obszaru oddziaływania obiektu poza działkę, na której budynek jest usytuowany.

” Temat oddziaływania na działkę sąsiednią jest dość skomplikowany, często wymaga przeprowadzenia dodatkowych analiz, z czego potencjalny inwestor może nie zdawać sobie sprawy. W tym kontekście w nowej ustawie brakuje dodatkowego rozwinięcia przepisów dla ich prawidłowego zrozumienia i stosowania, szczególnie przez przyszłego inwestora

- twierdzi architekt Michał Małolepszy.

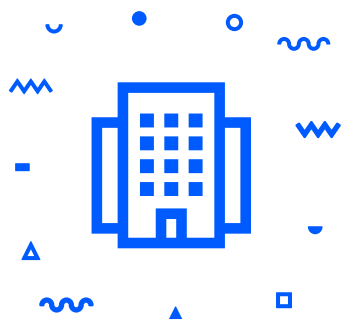
LEGALIZACJA SAMOWOLI I UNIEWAŻNIENIE DECYZJI O POZWOLENIE NA BUDOWĘ

Nowelizacja wprowadziła uproszczone postępowanie legalizacyjne dla samowoli budowlanych obiektów budowlanych lub części obiektów budowlanych zbudowanych bez wymaganego pozwolenia na budowę, jak również dla zgłoszenia, gdy od zakończenia budowy upłynęło co najmniej 20 lat.

” To zmiana w dobrym kierunku, gdyż kończy czasami wieloletnie postępowania PINB i daje możliwość zamknięcia sprawy. Oczywiście pod warunkiem zgodności obiektu z planem miejscowym

- twierdzi Mariusz Płócienniczak Zebra Art Studio.

Zanim doszło do wrześniowych zmian w prawie budowlanym, decyzję o pozwoleniu na budowę można było uchylić w dowolnym czasie. Teraz decyzja o pozwoleniu na użytkowanie nie zostanie unieważniona, jeżeli upłynęło 5 lat od dnia, w którym stała się ostateczna. Jak informuje Grzegorz Orszulak, jest to jak najbardziej pożądanym kierunek zmiany, bo ogranicza drogę roszczeń prawnych do inwestycji i likwiduje chaos prawny oraz zmniejsza ryzyko finansowe przedsięwzięcia.



TO JESZCZE NIE TO!

Ustawa o prawie budowlanym wymaga jeszcze pochylenia się nad jej zapisami i doprecyzowania wielu kwestii. Od wielu lat ustawodawca zapowiada stworzenie jasnego, prostego, przejrzystego i spójnego Kodeksu Budowlanego obejmującego zarówno prawo budowlane, jak i rozporządzenia do tego prawa. Niestety zapowiedzi takie pozostają jedynie w formie deklaracji, kolejne nowelizacje są jedynie kosmetyczne wobec poprzednich wersji i nie porządkują w sposób jednoznaczny stanu prawnego w tej dziedzinie.

Konsultacje ze środowiskami, których prawo to dotyczy, pozostawiają wiele do życzenia. Istotne uwagi Izby Architektów RP były wielokrotnie ignorowane, choć na szczęście nie wszystkie.

” *Może wreszcie doczekamy się powołania komisji kodyfikacyjnej do stworzenia Kodeksu Budowlanego, w której zasiedliby nie tylko prawnicy i urzędnicy, ale również praktykujący uczestnicy procesu budowlanego*

- mówią architekci Grzegorz Orszulak i Mariusz Płócienniczak z warszawskiego biura architektonicznego Zebra Art Studio.

Autor: Marta Kubacka





NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE



OSKAR PŁUKIS

Założyciel i prowadzący Resident1. Praktyk rynku nieruchomości komercyjnych. Specjalizuje się przede wszystkim w wynajmie powierzchni biurowych. W zakresie sprzedaży gruntów deweloperskich i budynków komercyjnych współpracuje z partnerami regionalnymi w całej Polsce. Autor i prowadzący transmisje na żywo dla branży nieruchomości. Jury Member Of CEE Investment & Green Building Awards.

O niepewnej sytuacji najemców na rynku nieruchomości biurowych rozmawiamy z Oskarem Płukisem, założycielem Resident1 – agencji nieruchomości komercyjnych.

NIEPOKÓJ NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH - ROZMOWA Z OSKAREM PŁUKISEM

Jakie nastroje można zauważyć obecnie wśród najemców biur?

Sytuacja przypomina pędzący pociąg, w którym jadący pasażerowie w pośpiechu chcą przejść do wagonów z mniejszymi przedziałami i w niższej klasie. Problem polega na tym, że warunkiem do zmiany miejsca jest znalezienie drugiego pasażera z wyższej klasy na swoje dotychczasowe miejsce.

Najgorzej, że nie ma jak z tego pociągu wysiąść, a jazda na gapę kończy się fatalnie.

Tak, niektórzy chcieliby wysiąść z pociągu od razu, ale nie mogą, ponieważ obowiązuje ich umowa najmu na czas oznaczony.

Najemcy, którzy nie mogą rozwiązać umowy, decydują się na ograniczanie zajmowanej powierzchni lub podnajem. Jakie mają jeszcze pomysły?

Najczęściej to próby renegocjacji aktualnie obowiązujących umów najmu lub przekazania umowy najmu w formie cesji, przeprowadzka do tańszych lokalizacji i poszukiwanie podnajemcy.

Osobiście hołduję zasadzie „ludzie powinni z sobą rozmawiać”. Samo powoływanie się na zapisy w umowach, zastraszanie się prawnikami mogą zwiększać napięcie i konflikt na linii właściciel-najemca. Z kolei rozmowy, autentyczna chęć wyjścia z patowej sytuacji, otwarcie się i wskazanie prawdziwych problemów najemcy z przedstawieniem planu na poprawę sytuacji firmy - jest według mnie zdecydowanie tym, nad czym teraz powinni wspólnie pracować najemcy i właściciele. Siadajmy do stołu i rozmawiajmy do skutku.

W I kwartale 2020 r. najemcy wynajęli o 33,5% więcej powierzchni biurowych niż rok temu. Rok zaczął się w branży biurowej obiecująco.

Patrząc na suche dane, rzeczywiście można odnieść wrażenie nieustających rekordów na rynku biurowym. Jednak jeśli wczytać się w szczegóły raportów, okazuje się, że rekordy zawdzięczamy najczęściej, wielkim umowom najmu podpisywanym głównie przez ekspansje wielkich korporacji lub banków. Przykładem może być umowa najmu mBanku z 2019 roku (45,6 tys. mkw). Małe i średnie firmy nie wypracowują takich rekordów. Dla uczciwości dys-



kusji warto rozdzielać te „dwa światy”, jeśli chcemy mieć przejrzysty i pełny obraz tego rynku. Duże korporacje utrzymują teraz puste biura, sprawnie pracując zdalnie, a płatności za czynsz nie są problemem. Dla części mniejszych i średnich firm, które teraz walczą o utrzymanie klientów i każde nowe zlecenie, płatności za biuro to przysłowiowa kula u nogi.

Zainteresowanie najemców zdecydowanie osłabło już w II kwartale, w III kwartale wynajęli najmniej powierzchni od dekady.

W marcu właściciele firm musieli szybko podjąć decyzję, na co przeznaczyć zarobione przed lockdownem pieniądze oraz środki z tarczy finansowej. Biuro nie było kluczowym wydatkiem. Część najemców przestała płacić czynsze, myśląc „kiedy sytuacja się poprawi, spłacimy zaległości”.

Sytuacja jednak stała się bardziej dramatyczna?

Na początku drugiej fali pandemii większość została odarta z tych złudzeń. Teraz część najemców podejmuje zdecydowane działania, aby zmniejszyć biuro lub przejść całkowicie na home office. Nie jest to jednak możliwe, dla najemców z długoterminowymi umowami najmu.

Jeżeli okaże się, że pandemia szybko nas nie opuści, możemy mieć do czynienia z ogromnym poziomem pustostanów. Czy jest realna szansa, aby te miejsca w przyszłości znalazły swoich najemców?

Jeśli do Polski nadal będą przenosić się oddziały zagranicznych korporacji, biurowce zostaną wypełnione. Wydaje mi się jednak, że lokalne zainteresowanie wynajmem biur będzie nadal spadać, nawet jeśli sytuacja wróci do sytuacji sprzed pandemii. Firmy będą jeszcze długo odrabiać straty i kilka razy zastanowią się, zanim ponownie podpiszą umowę najmu, mając w pamięci problemy z płynnością finansową podczas tego kryzysu. Wtedy właściciele biur będą zmuszeni do większej elastyczności względem oczekiwań najemców np. skrócenia czasu umów najmu. To już się dzieje.

Czy stawki czynszów w największych miastach zmieniły się?

Stawki w zasadzie się nie zmieniły. Mówiąc brutalnie - nie musiały, skoro wciąż trwają umowy najmu na czas oznaczony, z których nie można „wyjść”. Najlepsza sytuacja jest tam, gdzie swoje siedziby mają branże w dobrej kondycji, takie jak IT.

Czy faktyczną skalę skutków pandemii koronawirusa dopiero poznamy?

Skutki pandemii poznamy, kiedy umowy najmu zaczną się kończyć lub wcześniej, jeśli najemcy masowo przestaną płacić czynsz.

Jak będą wyglądały biura w przyszłości? Czy standardowy rynek się skurczy, na rzecz home office, day office, coworking i wirtualnych biur?

Biura typu coworking powinny bardziej skupić się na wykorzystaniu każdego metra kwadratowego ponieważ "kolorowy marketing" nie zawsze idzie w parze z wynikami w excelu. Część firm będzie wynajmować tylko niezbędną standardową powierzchnię dla celów reprezentacyjnych i dla pracowników, którzy nie mogą pracować zdalnie. Korporacje dzisiaj pracują nad planami zmniejszenia swoich powierzchni na nadchodzące lata, ale uważam, że to chwilowy zachwyt oszczędnościami, który minie wraz ze spadkiem zaangażowania pracowników, a wówczas prawdopodobnie nastąpi powrót do takiego trybu pracy jak przed pandemią.

Są też sektory nieruchomości biurowych, które odczują pozytywny wpływ pandemii.

Biura na obrzeżach miast dzięki niższym czynszom mogą być atrakcyjną alternatywą dla wielu mniejszych firm. Wówczas dobry dojazd i wizerunek zejdą na dalszy plan, a priorytetem stanie się ratowanie firmy, miejsc pracy i utrzymanie płynności finansowej.

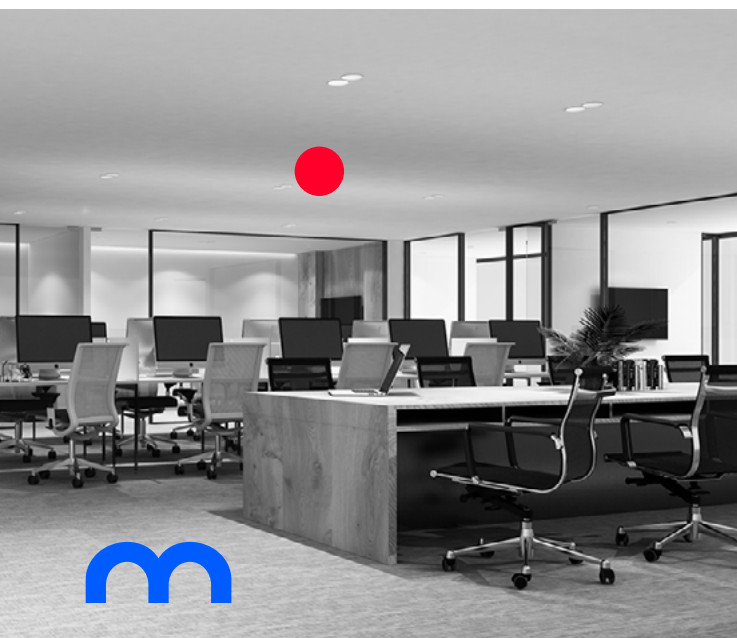
Czy warto jeszcze inwestować w powierzchnie biurowe?

Długoterminowo tak, uwzględniając, że biura w przyszłości mogą funkcjonować w inny sposób. To wymaga sporej elastyczności, dodatkowych zasobów na inwestycje w wykończenie powierzchni, ale też dodatkowych pracowników do obsługi większej ilości i częściej zmieniających się najemców.

Rozmawiała: Marta Kubacka

**RYNEK NIERUCHOMOŚCI BIUROWYCH
- I PÓŁROCZE 2020 R.**

Raport firmy doradczej z sektora nieruchomości Knight Frank szczegółowo podsumowuje pierwsze półrocze na rynku nieruchomości biurowych. W największych miastach Polski to łącznie 5,7 mln mkw zasobów powierzchni biurowej, 175.000 mkw nowej podaży, 1 mln powierzchni biurowej w budowie, nieco ponad 10-procentowy stan pustostanów. W Warszawie dane te prezentują się odpowiednio: zasób powierzchni biurowej - 5,8 mln mkw, nowa podaż - 107.000 mkw, powierzchnia biurowa w budowie - 715.000 mkw, stan pustostanów - 7,9%. Wpływ drugiej fali pandemii na sektor biurowców w ujęciu statystycznym, prawdopodobnie poznamy dopiero na początku roku.





RYNEK KREDYTOWY W III KWARTALE 2020



Pandemia wirusa SARS-CoV-2 i strategie wprowadzone w celu jego wyciszenia wpłynęły na załamanie światowej gospodarki. W odpowiedzi na niepewną sytuację gospodarczą i rosnące ryzyko na rynku finansowym banki zaostrzyły politykę kredytową, począwszy od segmentu kredytów konsumpcyjnych, przez produkty hipoteczne, a kończąc na kredytach dla przedsiębiorców.

KREDYTY HIPOTECZNE - KONIECZNY WYŻSZY WKŁAD WŁASNY

Zdecydowana większość instytucji finansowych podwyższyła progi wkładu własnego przy kredycie na mieszkanie, a część zrezygnowała z udzielania finansowania przy 10%, a nawet 20% udziale własnym klienta. Konieczność pozostania w domu, wprowadzone ograniczenia, a przede wszystkim aktualizacja warunków kredytowych zauważalnie wpłynęły na sprzedaż w segmencie kredytów mieszkaniowych.

W wiosennych miesiącach banki zawarły mniej umów kredytowych niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Wakacyjne poluzowanie obostrzeń wpłynęło na nieznaczny wzrost zainteresowania kredytami hipotecznymi. Banki zamierzają łagodzić politykę kredytową w tym sektorze, obniżając wysokość wymaganego wkładu własnego i poszerzając katalog akceptowanych form uzyskiwania dochodu.

KREDYTY DLA FIRM - BANKI OSTROŻNE WOBEC BRANŻ Z SEKTORA RYZYKA

Od kwietnia banki niechętnie udzielały kredytów przedsiębiorcom z branż najbardziej zagrożonych upadłością, zwłaszcza z sektora turystycznego, handlowego, transportowego czy gastronomicznego. Podwyższyły marże kredytowe i wykorzystały obniżkę stóp procentowych, argumentując swoją decyzję utratą zysku.

W III kwartale banki kontynuowały surową strategię, wnikliwie monitorując ryzyko kredytowe przy każdym kliencie. Liczą jednak na delikatny wzrost popytu na krótkoterminowe kredyty dla przedsiębiorstw, po zakończeniu programów pomocy publicznej.

DODATKOWE OPŁATY I ZMIANY REGULAMINÓW DLA KLIENTÓW INDYWIDUALNYCH

O ile w II kwartale zmiany odczuli przede wszystkim kredytobiorcy hipoteczni i przedsiębiorcy, o tyle w kolejnych trzech miesiącach modyfikacje w regulaminach oraz tabelach opłat i prowizji dotknęły także pozostałych klientów.



Banki sukcesywnie obniżały stopy procentowe na kontach oszczędnościowych i lokatach. Te produkty bankowe, które zwykle stanowiły pewne zabezpieczenie przed utratą wartości pieniądza, obecnie, ze względu na wzrost inflacji przy jednoczesnym spadku oprocentowania na nich, nie chronią wystarczająco powierzonych środków.

Nowe regulaminy i zestawienia kosztów przynoszą podwyżki opłat za prowadzenie rachunków, obsługę karty kredytowej czy transakcje gotówkowe w placówkach stacjonarnych. Koniec III kwartału przyniósł lekki wzrost popytu na kredyty gotówkowe wśród klientów indywidualnych i takiego kierunku spodziewają się instytucje finansowe w IV kwartale roku.

ROZWÓJ BANKOWOŚCI ONLINE

Do zmian na plus warto zaliczyć ciągłe poszerzanie usług bankowych oferowanych online. Wiosenny lockdown spowodował zamknięcie lub znaczne ograniczenia w funkcjonowaniu placówek stacjonarnych, co zmotywowało klientów do sięgnięcia po bankowość internetową i mobilną.

Jak podają statystyki 15 mln klientów banków regularnie śledzi rachunek osobisty z poziomu komputera PC, a blisko połowa z nich korzysta wyłącznie z aplikacji bankowych na urządzenia mobilne (smartfony, tablety).

Autor: Ryszard Gawęł - ekspert kredytowy Lendi.pl

